

RINGKASAN

“Pembuatan *Flyer* Sebagai Upaya Meningkatkan Penjualan Pupuk Cair Pada CV. Nugen Crop Indonesia di Pasar Lokal” Desta Andre Ramadhani, NIM D41210877, Tahun 2025, 62 Halaman, Jurusan Manajemen Agribisnis, Program Studi Sarjana Terapan Manajemen Agroindustri, Politeknik Negeri Jember, Paramita Andini, S.ST.,M.ST (Dosen Pembimbing).

Politeknik Negeri Jember adalah institusi vokasional yang menawarkan 8 jurusan dan 22 program studi berbasis IPTEKS untuk mendukung industri dan kewirausahaan. Mahasiswa diwajibkan menjalani magang 900 jam (20 SKS) guna meningkatkan *hard skill*, *soft skill*, dan pengalaman kerja. Program magang ini, termasuk 30 jam pra-magang, 800 jam magang, dan 70 jam pasca-magang, berlangsung selama lima bulan di CV. Nugen Crop Indonesia, produsen nutrisi tanaman. Tujuan khusus magang di CV. Nugen Crop Indonesia adalah mendesain ulang *flyer* sebagai media promosi produk pupuk cair, mengidentifikasi permasalahan di bagian promosi, serta memberikan solusi untuk meningkatkan efektivitas promosi produk.

CV. Nugen Crop Indonesia adalah perusahaan agroindustri yang memproduksi nutrisi tanaman seperti NPK cair, pupuk pembenah tanah, dan nutrisi organik. Didirikan oleh Slamet Riyadi, S.P. pada 12 Januari 2007 dan berlokasi di Perumahan Alam Hijau Blok A3-30 Sempusari, Kecamatan Kaliwates, Kabupaten Jember, Jawa Timur. Perusahaan ini awalnya bernama CV. Nugen, namun berubah menjadi CV. Nugen Crop Indonesia pada 2018 karena masalah internal. Meski sempat menimbulkan keraguan, kepercayaan pelanggan pulih pada 2020. Fokus utama perusahaan adalah memproduksi pupuk berkualitas, melakukan survei kebutuhan pasar, dan penelitian varietas tanaman untuk mendukung pemasaran produk secara efektif.

Flyer adalah media sederhana berupa satu lembar berukuran A6 hingga A5 dengan desain di satu atau kedua sisi untuk menyampaikan informasi melalui teks, gambar, atau kombinasi keduanya. *Flyer* mudah disebar, hemat ruang, dapat dicetak ulang, disimpan lama, memiliki jangkauan luas,

mendukung media lain, dan berfungsi sebagai bahan diskusi.

CV. Nugen Crop Indonesia dapat meningkatkan penjualan dengan menggunakan *flyer* sebagai alat promosi yang efektif. Desain menarik, informasi relevan, dan distribusi yang tepat dapat memperluas jangkauan pemasaran serta meningkatkan kesadaran konsumen terhadap produk. Namun, beberapa kendala seperti minimnya motivasi tim distribusi, metode distribusi yang kurang efektif, dan preferensi masyarakat terhadap media digital menjadi tantangan. Untuk mengatasinya, perusahaan mengusulkan solusi berupa peningkatan motivasi tim distribusi, perbaikan metode distribusi berbasis data, serta adopsi strategi pemasaran terpadu yang menggabungkan media digital dan offline untuk mendukung efektivitas promosi dan pertumbuhan penjualan.

**(Jurusan Manajemen Agribisnis Program Studi Manajemen
Agroindustri, Politeknik Negeri Jember)**